



CONTACTO

Esperanza, Santa Fe · Argentina
Instagram: @ligapuntodeoropaddle
Email: david.pardini@gmail.com
Tel. / WhatsApp: +54 9 342 597-0905

GRUPO DE TRABAJO

Camila Meyer y David Pardini — equipo fundador.
Operación de la liga, producción de contenido y desarrollo comercial con clubes y sponsors.

MISIÓN

Que cada ciudad tenga su liga de pádel bien organizada: competencia con calendario, nivel parejo y comunidad — y clubes que puedan sostenerla con un sistema ya probado.

INFORMACIÓN DESTACADA

+300 jugadores activos por etapa.
1.356 seguidores en Instagram (+103 netos en el último mes).
8 zonas por nivel · 3 etapas en 2026.
13 meses de operación continua desde julio de 2025.
Sponsors locales en cada zona, con reporte de alcance real al cierre de etapa.
Próximo paso: app propia y primeras licencias a clubes de otras ciudades.

LIGA PUNTO DE ORO

Liga de pádel amateur · Esperanza, Santa Fe · Sistema licenciable a clubes

RESUMEN EJECUTIVO DEL EMPRENDIMIENTO

Liga Punto de Oro es una liga de pádel amateur que funciona en Esperanza desde julio de 2025. Organiza a los jugadores en zonas por nivel, con tres etapas al año, fixture y calendario propios, cobertura diaria en redes y un evento de finales donde se corona a los campeones. En 13 meses reunió más de 300 jugadores activos por etapa y una comunidad de 1.356 seguidores. Sobre esa operación ya validada, el proyecto encara su siguiente etapa: licenciar el sistema completo —método, manual, app, marca y modelo de sponsoreo— a clubes de otras ciudades.

PROBLEMA

El pádel creció mucho más rápido que su organización. Los clubes del interior tienen las canchas llenas, pero no tienen liga: torneos sueltos, fixtures en papel o en grupos de WhatsApp, resultados que se pierden y jugadores que no encuentran rivales de su nivel. Sostener una competencia con calendario exige un método, tiempo y una estructura de comunicación que un club por sí solo no tiene — y sin eso también pierde la chance de convertir a su comunidad en un activo comercial.

POTENCIALES CLIENTES

Cliente principal (B2B): clubes y complejos de pádel de ciudades medianas del interior argentino que quieren una liga propia y no tienen sistema para armarla. En una segunda etapa, clubes en España.

Usuario final: jugadores amateur de 25 a 44 años (71% de la comunidad actual), con participación pareja de mujeres y varones.

Tercer actor: comercios y marcas regionales que buscan publicidad hiperlocal con retorno medible.

SOLUCIÓN

Un sistema llave en mano de liga de pádel. Incluye el formato de competencia por zonas y etapas, el manual de operación, una app propia para fixture, resultados y rankings, la marca y un modelo de sponsoreo en cuatro niveles con código de descuento y reporte de cierre con datos reales. El club licenciario recibe onboarding, capacitación y soporte continuo, y paga un fee mensual con contrato de dos años renovable.

VENTAJA COMPETITIVA

No es un manual teórico: es un sistema que ya está funcionando. 13 meses ininterrumpidos, +300 jugadores por etapa y sponsors locales en cada zona son la prueba del método. Además, el sponsoreo se mide: cada sponsor tiene su código de descuento y recibe un reporte con alcance real, no una promesa de visibilidad.